

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA PEDAGANG
SAYURAN DI KOTA MAKASSAR**



RAMADANDI

G021171031



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA PEDAGANG
SAYURAN DI KOTA MAKASSAR**

RAMADANDI

G021 17 1031



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA PEDAGANG
SAYURAN DI KOTA MAKASSAR**

Ramadandi

G021171031

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana

Program Studi Agribisnis

Pada

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KINERJA PEDAGANG
SAYURAN DI KOTA MAKASSAR**

RAMADANDI

G021711031

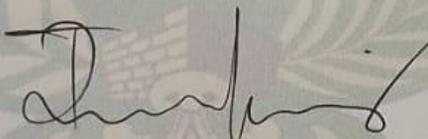
Skripsi,

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Sarjana Program Studi Agribisnis pada tanggal 10 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

pada

Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

Disetujui Oleh:



Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

19721107 199702 2 001

Diketahui Oleh:



Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

19721107 199702 2 001



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI DAN PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul "Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja Pedagang Sayuran di Kota Makassar" benar adalah karya saya dengan arahan Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si. sebagai pembimbing utama. Karya ilmiah ini belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka skripsi ini. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Sebagian atau keseluruhan skripsi ini adalah karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut berdasarkan aturan yang berlaku.

Dengan ini saya mellimpahkan hak cipta (hak ekonomis) dari karya tulis saya berupa skripsi ini kepada Universitas Hasanuddin.

Makassar, 11 Juli 2024



Ramadandi
G021171031

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Ramadandi, lahir di Pasamai pada tanggal 6 Januari 1998 merupakan anak yang terlahir dari pasangan **Bapak Hasanuddin dan Ibu Rosdiana Lapang**. Dan merupakan anak ketiga dari lima bersaudara yaitu **Elzanova, Hengky, Citra Nurul Hasanah, Annisa Gita Putri**. Kemudian penulis juga telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SDN 306 Pasamai Tahun 2005-2011
 2. SMPN 3 Belopa Tahun 2011-2013
 3. SMAN 1 Belopa Tahun 2014-2017
4. Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur SNMPTN menjadi mahasiswa di program studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar Tahun 2017 untuk jenjang Strata Satu(S1)

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis bergabung dalam organisasi di lingkup Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan menjadi Pengurus Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 2019/2020 sebagai koordinator departemen Minat dan Bakat (Mikat), selain itu penulis juga bergabung dalam organisasi UKM Sepakbola UNHAS. Penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan, ajang perlombaan tingkat universitas, serta Regional di himpunan MISEKTA dan UKM Sepakbola UNHAS. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional dan internasional. Untuk memperoleh pengalaman kerja, penulis juga pernah menjadi mentor di Komunitas Mahasiswa Bertani dan program Kampus Merdeka yang bekerjasama dengan PT. Vestanesia.

UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah Rabbil 'Aalamiin, puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan dan teladan umat manusia, Baginda Rasulullah SAW, beserta para keluarga dan sahabat yang senantiasa membawa kebaikan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak ucapan syukur yang tak terhingga kepada kedua orang tua penulis, Ayahku tercinta **Hasanuddin** dan Ibuku tersayang **Rosdiana Lapang** dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan banyak ucapan terima kasih kepada beliau yang telah membesarkan, mendidik, merawat serta mendukung dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan serta keikhlasan dan do'a yang tidak pernah putus untuk kebaikan anaknya selama ini. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Ibu. Saudara-saudariku tersayang yang selama ini selalu mendukung dan mendoakan **Elzanova, Hengky, Citra Nurul Hasanah, dan Annisa Gita Putri**, terima kasih atas segala perhatian dan kasih sayang, dukungan, serta bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini.

Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. A. Nixia Tenriwaru, S.P., M.Si.** sebagai dosen pembimbing, penulis ucapkan banyak terima kasih atas waktu, ilmu, serta bimbingan yang telah diberikan kepada penulis. Walaupun ditengah padatnya kegiatan, beliau senantiasa meluangkan waktunya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kesalahan dan kekurangan yang mungkin dapat membuat kecewa, baik pada saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga segala aktivitas beliau dapat dimudahkan serta diberikan kesehatan dan rezeki yang berlimpah oleh Allah SWT. Semoga beliau selalu berada dalam lindungan Allah SWT.
2. Bapak **Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.** dan Ibu **Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.**, selaku Penguji yang telah memberikan kritik serta saran yang membantu penulis dalam memperbaiki penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kesalahan dan sikap yang mungkin kurang berkenan selama ini. Semoga Ibu diberikan kesehatan dan rezeki yang berlimpah dan tetap selalu berada dalam lindungan Allah SWT.
3. Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.**, selaku Panitia Seminar Proposal, terima kasih banyak atas waktu yang telah diluangkan untuk mengatur jadwal seminar serta mengatur jalannya seminar proposal penulis sehingga dapat berjalan dengan lancar. Semoga Ibu senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT.
4. **Bapak dan Ibu dosen**, khususnya **Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**, yang telah meluangkan waktu, mengajarkan

banyak ilmu, dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.

5. **Seluruh Staf dan Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
6. Kepada pihak **PD. Pasar Makassar Raya Kota Makassar, Kantor Pengelola Pasar Tradisional Terong Makassar**, serta seluruh **Pedagang Sayuran di Pasar Terong** yang bersedia menjadi informan dalam proses penelitian penulis, terima kasih telah menyambut dengan hangat, membantu dan memberikan banyak ilmu dan pengalaman baru kepada penulis dalam melakukan penelitian di lapangan yang sangat bermanfaat bagi penulis dalam proses penyelesaian tugas akhir ini.
7. Teman-teman **Vestanesia, Mahasiswa Bertani, dan Tanami** terima kasih telah memberikan pengalaman yang sangat berharga, serta memberikan dukungan dan motivasi untuk tetap semangat kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga segala kebaikannya dibalas oleh Allah SWT.
8. **Nur Rezki Apriliani Rachmat W.** seseorang yang senantiasa menemani, memberi nasihat, memberi semangat, dan mendukung dalam setiap proses dan perjuangan penulis. Penulis mengucapkan terima kasih karena masih membersamai penulis sampai sekarang. Terima kasih karena selalu mengingatkan kepada penulis dikala penulis lagi di zona nyaman dan terlalu fokus dalam pekerjaan. Terima kasih juga sudah menjadi tempat penulis berkeluh kesah, dan atas segala kebaikannya sudah menemani dan memberikan ketulusan, dukungan, kesabaran, kepercayaan, kasih sayang. Semoga setiap langkahmu selalu dilindungi oleh Allah SWT. Terima kasih banyak Nur Rezki Apriliani Rachmat W., tetap semangat dan mari berjuang bersama-sama.
9. **Keluarga Besar Agribisnis Unhas Angkatan 2017 (AFINI7AS)** yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga bagi penulis. Penulis sangat bersyukur bisa dipertemukan dengan teman-teman AFINI7AS. Semoga kita semua dapat mencapai cita-cita yang diinginkan dan semoga persaudaraan ini akan tetap terjalin walaupun nantinya kita sudah berjarak dan sibuk dengan tujuan masing-masing.
10. **Keluarga Besar Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)**, sebagai wadah komunikasiku curahan bakat minatku. Terima kasih atas segala pengalaman dan pengajaran yang telah diberikan kepada penulis selama menggeluti organisasi ini.
11. Terakhir, kepada diri sendiri **Ramadandi**, terima kasih karena telah berjuang hingga sekarang, apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih telah bertahan sejauh ini. Kamu hebat, aku bangga pada diriku sendiri. Semoga untuk kedepannya saya diberi kesehatan, panjang umur, dan dilancarkan segala urusannya oleh Allah SWT.

Demikian dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, diberikan keberkahan serta kebahagiaan dunia dan akhirat kelak oleh Allah SWT. Aamiin Yaa Rabbal 'Aalamiin.

ABSTRAK

RAMADANDI, **Faktor – Faktor yang Memengaruhi Pertumbuhan Usaha Pedagang Sayuran di Kota Makassar.** Pembimbing : Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

Latar Belakang, Kota Makassar sebagai kota terbesar di Kawasan Timur Indonesia yang memiliki pedagang sayur yang cukup banyak dan tersebar luas di kota Makassar. Salah satu tempat di Kota Makassar yang memiliki potensi pedagang sayuran yang cukup banyak adalah di Pasar Terong Makassar. Pasar Terong adalah pasar tradisional yang berada tepatnya di Jalan Terong, Kelurahan Wajo Baru, Kecamatan Bontoala kota Makassar. Pasar ini terkenal sebagai pemasok sembilan bahan kebutuhan pokok, seperti sayur-mayur, aneka jenis ikan, telur, buah-buahan, dll yang berasal dari berbagai daerah di Sulawesi Selatan.**Tujuan.** Tujuan dari adanya penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, SDM, dan finansial terhadap Kinerja Usaha serta pengaruhnya terhadap Pertumbuhan Usahapedagang sayuran di Kota Makassar. **Metode.** Penelitian ini menggunakan metode analisis statistik deskriptif, dimana tujuan pertama menggunakan kriteria tingkat capaian responden (TCR). Kemudian tujuan kedua menggunakan Analisis *Structural Equation Modelling* (SEM). **Hasil.** Hasil dari penelitian ini yaitu Pemasaran, Kualitas dan kuantitas produk, SDM dan finansial berpengaruh secara langsung terhadap Kinerja Usaha. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik faktor-faktor tersebut, maka akan semakin bagus Kinerja Usaha yang dilakukan oleh pedagang sayuran dalam mengelola usaha sayuran di Kota Makassar khususnya di Pasar Terong. Kemudian Pemasaran, Kualitas dan kuantitas produk, SDM dan finansial berpengaruh secara tidak langsung terhadap peningkatan Pertumbuhan Usaha sayuran di Kota Makassar khususnya di Pasar Terong, sedangkan Kinerja Usaha melalui indikatornya yaitu kemampuan berkomunikasi, kemampuan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan berpengaruh secara langsung dan nyata terhadap kinerja usaha.

Kata Kunci : Pedagang sayuran, Kinerja Usaha, Kinerja usaha

ABSTRACT

RAMADANDI, *Factors Affecting the Business Performance of Vegetable Traders in Makassar City*. Advisor: Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

Background. Makassar City as the largest city in Eastern Indonesia has quite a lot of vegetable traders and is widely spread in Makassar city. One of the places in Makassar City that has the potential for quite a lot of vegetable traders is in Makassar's Terong Market. Terong Market is a traditional market located precisely on Terong Street, Wajo Baru Village, Bontoala District, Makassar City. This market is famous as a supplier of nine basic necessities, such as vegetables, various types of fish, eggs, fruits, etc. which come from various regions in South Sulawesi. **Objectives.** The purpose of this research is to analyze the effect of marketing, product quality and quantity, human resources, and finance on managerial ability and its effect on the business performance of vegetable traders in Makassar City. **Methods.** This research uses descriptive statistical analysis methods, where the first objective uses the respondent achievement rate (TCR) criteria. Then the second objective uses Structural Equation Modeling (SEM) Analysis. **Results.** The results of this study are Marketing, product quality and quantity, human resources and finance have a direct effect on managerial ability. This shows that the better these factors are, the better the managerial skills carried out by vegetable traders in managing the vegetable business in Makassar City, especially in Terong Market. Then Marketing, Quality and quantity of products, human resources and finance have an indirect effect on improving the performance of vegetable businesses in Makassar City, especially in Terong Market, while managerial skills through their indicators, namely communication skills, marketing strategy skills and financial management have a direct and real effect on business performance.

Keywords: Vegetable traders, Managerial skills, Business performance

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI DAN PELIMPAHAN HAK CIPTA...	v
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vi
UCAPAN TERIMAKASIH	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Research Gap.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian	5
1.6 Kerangka Pemikiran.....	6
II. METODE PENELITIAN	9
2.1 Lokasi Penelitian	9
2.2 Metode Penelitian.....	9
2.3 Populasi dan Sampel	9
2.4 Jenis dan Sumber Data.....	9
2.5 Metode Pengumpulan Data.....	10
2.6 Metode Analisis	10
2.6.1 Analisis Statistik Deskriptif	10
2.6.2 Analisis Structural Equation Modelling (SEM).....	11
2.7 Batasan Operasional	20
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	21
3.1 Identitas Responden	21

3.1.1	Usia	21
3.1.2	Jenis Kelamin	21
3.1.3	Jumlah Tenaga Kerja	22
3.2	Analisis Data Statistik Deskriptif	23
3.2.1	Pemasaran (X1)	23
3.2.2	Kualitas dan Kuantitas Produk (X2)	24
3.2.3	Sumber Daya Manusia (X3)	25
3.2.4	Finansial (X4)	26
3.2.5	Kinerja Usaha (Y1)	27
3.2.6	Pertumbuhan Usaha(Y2).....	28
3.3	Analisis Structural Equation Modeling (SEM)	29
3.3.1	Evaluasi Model Pengukuran.....	29
3.3.2	Pengujian Validitas Konvergen.....	29
3.3.2.1	Pengujian Validitas Konvergen Setelah Drop.....	31
3.3.3	Pengujian Reliabilitas Konstruk	32
3.3.4	Evaluasi Model SEM.....	32
3.3.4.1	Uji Kecocokan Model	32
3.3.4.2	Uji Nilai <i>R-Square</i>	34
3.3.4.3	Konversi Diagram Jalur ke dalam Bentuk Persamaan	35
3.3.4.4	Uji Hipotesis	36
3.4	Faktor - Faktor yang Memengaruhi Pertumbuhan Usaha Pedagang Sayuran di Kota Makassar.....	39
3.4.1	Pengaruh Pemasaran, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, dan Finansial terhadap Kinerja Usaha.....	39
3.4.2	Pengaruh Kinerja Usaha Terhadap Kinerja Usaha.....	47
3.4.3	Pengaruh Pemasaran, Kualitas dan Kuantitas Produk, SDM, dan Finansial terhadap Kinerja Usaha.....	52
IV.	KESIMPULAN.....	61
4.1	Kesimpulan	61
	DAFTAR PUSTAKA.....	62

LAMPIRAN 71

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kriteria Nilai TCR.....	11
Tabel 2. Keterangan dan Pengukuran Variabel - Variabel Diagram Jalur Analisis SEM	13
Tabel 3. Beberapa Ukuran Goodness of Fit Test (GFT).....	19
Tabel 4. Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	21
Tabel 5. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	22
Tabel 6. Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja.....	22
Tabel 7. Nilai Statistik Variabel Pemasaran.....	23
Tabel 8. Nilai Statistik Variabel Kualitas dan Kuantitas Produk.....	24
Tabel 9. Nilai Statistik Variabel Sumber Daya Manusia.....	25
Tabel 10. Nilai Statistik Variabel Finansial.....	26
Tabel 11. Nilai Statistik Variabel Kinerja Usaha.....	27
Tabel 12. Nilai Statistik Variabel Kinerja Usaha.....	28
Tabel 13. Uji Validitas Konstruk	29
Tabel 14. Uji Validitas Konstruk Setelah Drop	31
Tabel 15. Uji Reliabilitas Konstruk	32
Tabel 16. Goodness Of Fit Model	33
Tabel 17. Goodness Of Fit Setelah Modifikasi.....	34
Tabel 18. Nilai R-Square.....	34
Tabel 19. Interpretasi Koefisien R-Square.....	35
Tabel 20. Uji Hipotesis Secara Langsung	36
Tabel 21. Uji Hipotesis Secara Tidak Langsung	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	7
Gambar 2. Diagram Jalur Analisis Structural Equation Modelling (SEM) ...	12
Gambar 3. Diagram Jalur.....	29
Gambar 4. Diagram Jalur Setelah Drop.....	31
Gambar 5. Diagram Jalur Setelah Modifikasi Indeks Covariance	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Responden	71
Lampiran 2. Analisis SEM	77
Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian.....	99

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hortikultura merupakan salah satu komoditas yang mempunyai peran yang penting dalam sektor pertanian, baik dari sisi sumbangan ekonomi nasional, pendapatan petani, penyerapan tenaga kerja maupun berbagai segi kehidupan masyarakat (Wicaksana & Rachman, 2018). Komoditas hortikultura dikelompokkan ke dalam empat kelompok utama yaitu buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan biofarmaka (tanaman obat-obatan) (Pamuji, 2017). Mengingat banyaknya jenis komoditas yang harus ditangani dan berbagai pertimbangan strategis lain, selama ini pengembangan hortikultura diprioritaskan pada komoditas-komoditas unggulan (Saodah & Malia, 2017).

Sayuran merupakan tanaman hortikultura yang memiliki peran penting sebagai sumber vitamin dan mineral, sayuran juga dibutuhkan masyarakat sebagai asupan makanan yang segar dan sehat untuk menjaga kesehatan tubuh (Simbolon et al., 2020). Konsumsi sayuran masyarakat Indonesia mengalami fluktuasi, tercatat pada 2019 sebesar 134,527 kg/kapita/tahun; 2020 sebanyak 118,156 kg/kapita/tahun; dan pada 2021 konsumsi sayuran meningkat menjadi 129,160 kg/kapita/tahun (BPS, 2022). Sayuran memegang peranan yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan pangan masyarakat dan peningkatan gizi. Sayuran merupakan salah satu sumber mineral dan vitamin yang dibutuhkan oleh manusia. Sadar bahwa makan sayur akan menyehatkan tubuh, maka konsumsi sayur mulai meningkat saat ini (Mukrimaa et al., 2016)

Pedagang sayur merupakan orang yang menjual barang dengan menggunakan alat perdagangan yang dapat dipindah atau dibongkar pasang. Pedagang sayur didefinisikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak dibidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif terbatas, kecil, dan tidak tetap (Patricia, 2021). Pedagang sayuran yang ada di pasar beragam, baik orang muda dan orang dewasa tetapi semuanya menjual sayur- sayuran diantaranya sayur buah maupun sayur daun sesuai dengan dagangan yang dibawa untuk berjualan dengan konsep atau strateginya masing-masing untuk menjual harga pemasaran tidak sesuai dengan harga persaingan pemasarannya tetapi disesuaikan dengan harga pemasaran yang berlaku pada saat itu, atau naik turun harga sayur-sayuran di pasar tradisional (Karno, 2022). Prospek pengembangan usaha tani sayur-sayuran ini cukup cerah karena permintaan akan komoditi ini cukup tinggi (Alhudzaifah et al., 2021).

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh para pedagang sayur tentunya membutuhkan modal awal sebagai syarat untuk mendapatkan barang dagangan dengan cara melakukan transaksi pembelian di pasar atau di produsen secara langsung (Hanum, 2017). Dapat dipastikan bahwa kegiatan usaha jual beli itu bertujuan untuk mencari keuntungan maka dari itu dari setiap unit produk yang dijual kembali oleh para pedagang sayur tentu sudah diperhitungkan terkait keuntungan yang diharapkan dari setiap unit produk yang dijual. Apabila produk yang dibeli untuk dijual kembali habis dan keuntungan yang diharapkan sesuai, maka

dipastikan pendapatan dari pedagang sayur akan meningkat dengan bukti adanya penambahan aktiva tersebut (Kusnadi dalam Sauqi, A, 2020).

Kinerja merupakan suatu rangkaian kegiatan manajemen yang berisi gambaran mengenai hasil yang telah dicapai dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab. Hasil yang dicapai dapat dilihat berupa kemajuan, keberhasilan, dan kekurangan yang terjadi dalam menjalankan rangkaian tersebut (Purwaningsih & Kusuma, 2015). Menurut Sanistasya et al. (2019), Kinerja merupakan suatu acuan yang terjadi berupa tingkat dalam capaian prestasi yang terjadi di perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Kinerja dalam hal ini dapat dilihat mulai dari tingkat penjualan perusahaan, tingkat margin, tingkat pengendalian modal, tingkat *turn over* dan pangsa pasar yang dirai dalam periode waktu tertentu.

Lemahnya Kinerja Usaha dan sumber daya manusia mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Sehingga para pedagang rata-rata membiayai usahanya dari modal sendiri atau keluarga (Wijaya & Berlianto, 2020). Jarang dari mereka yang meminjam dana dari pihak bank untuk modal usahanya karena prosedurnya yang terlalu sulit, sehingga pedagang hanya menggunakan modal seadanya dari yang ia miliki. Keterbatasan modal memang merupakan masalah umum yang dihadapi oleh para pengusaha kecil sejak dulu, hal ini terkhusus sering terjadi di kota-kota besar di Indonesia, Makassar, ibu kota Provinsi Sulawesi Selatan, salah satu kota besar di Indonesia yang menghadapi masalah tersebut (Pramesti, 2022).

Pengembangan suatu usaha dapat dilakukan dengan meningkatkan beberapa faktor yang memengaruhi dasar kinerja usaha, seperti pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial. Pemasaran merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan dan menjaga kelangsungan usaha. Menurut Nizar (2018), Pemasaran merupakan nyawa dalam meningkatkan penjualan dan menambah nilai jual suatu produk. Kualitas dan kuantitas merupakan salah satu faktor penting yang berkaitan dengan kinerja usaha, puas tidaknya konsumen terhadap kualitas produk yang diberikan dinilai dari kinerja produk dalam memenuhi kebutuhan dan harapan para konsumen (Sihombing & Sumartini, 2017). Sedangkan kuantitas lebih terarah pada jumlah yang dihasilkan oleh suatu produk (Tjahyono, 2021). Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu usaha, oleh karena itu sumber daya manusia sangat diperlukan untuk dikelola dengan baik agar efektivitas suatu perusahaan meningkat, kualitas Sumber daya manusia sangat berperan penting terhadap kinerja usaha. Sumber daya manusia perlu dikembangkan dengan cara mengembangkan kompetensinya untuk meningkatkan produktifitas yang didukung dengan perkembangan teknologi (Nizar, 2018). Kemudian aspek finansial dapat memberikan gambaran kinerja perusahaan dan kondisi kesehatan usaha yang sedang dijalankan (Tanjaya et al., 2019). Yang mana melalui faktor tersebut mampu memengaruhi pertumbuhan pada usaha.

Pertumbuhan usaha merupakan dasar untuk melihat apakah suatu perusahaan dapat melakukan proses bisnisnya dengan baik, dan dapat melihat sejauh mana kemampuan produktivitas suatu perusahaan. Pertumbuhan usaha juga

dapat dijadikan sebagai alat untuk mengetahui keberhasilan dari suatu perusahaan. Pertumbuhan usaha juga dapat dilihat dari kemampuan perusahaan untuk meningkatkan *size*. dalam Eke & Raath (2015) memandang bahwa pertumbuhan usaha dapat dilihat dari tiga perspektif yang saling memiliki ketergantungan, yaitu pertumbuhan keuangan, pertumbuhan strategis, pertumbuhan struktural dan pertumbuhan organisasi (Lusimbo, 2016). Namun dalam penelitian ini dimensi yang digunakan oleh peneliti hanya dimensi pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja dan pertumbuhan keuntungan.

Kota Makassar sebagai kota terbesar di Kawasan Timur Indonesia yang memiliki pedagang sayur yang cukup banyak dan tersebar luas di kota Makassar. Sektor pedagang di Kota Makassar beroperasi pada tempat-tempat strategis di setiap pusat keramaian di Kota Makassar. Banyaknya jumlah pedagang sayur tentu akan memengaruhi kinerja pada usaha mereka, karena persaingan yang semakin ketat, untuk itu maka diperlukan kondisi khusus dari para pedagang sayur untuk mencari peluang dan menarik konsumen agar barang dagangannya laku dan mendapatkan keuntungan yang optimal (Tiara Andriani, 2018). Salah satu tempat di Kota Makassar yang memiliki potensi pedagang sayuran yang cukup banyak adalah di Pasar Terong Makassar, sebagai tempat penulis untuk melakukan penelitian.

Pasar Terong adalah pasar tradisional yang berada tepatnya di Jalan Terong, Kelurahan Wajo Baru, Kecamatan Bontoala kota Makassar. Pasar ini terkenal sebagai pemasok sembilan bahan kebutuhan pokok, seperti sayur-mayur, aneka jenis ikan, telur, buah-buahan, dll yang berasal dari berbagai daerah di Sulawesi Selatan (Yapputra et al., 2016). Pasar terong menjadi tempat yang berpotensi bagi peneliti untuk mengidentifikasi masalah terkait para pedagang sayuran di dalamnya. Tujuan dari adanya penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi kinerja pedagang sayuran di Pasar Terong Makassar. Pada penelitian ini berfokus pada pedagang-pedagang besar seperti pedagang grosir.

Dengan demikian agar dapat mengetahui seberapa besar pengaruh dari pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan Kinerja Usaha terhadap Pertumbuhan Usahamaka penulis akan melakukan penelitian untuk mendapatkan hasil dari faktor – faktor yang memengaruhi kinerja usaha. Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pertumbuhan UsahaPedagang Sayuran Di Kota Makassar”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka fokus dari permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial terhadap Kinerja Usaha dalam mengelola usaha sayuran di Kota Makassar?
2. Bagaimana pengaruh pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan Kinerja Usaha terhadap Pertumbuhan Usaha sayuran di Kota Makassar?

1.3 Research Gap

Research gap diperlukan sebagai referensi serta digunakan dalam acuan perbandingan terhadap penelitian yang akan dilakukan selanjutnya. Pada sub bab ini akan dipaparkan beberapa penelitian terdahulu yang sehubungan dengan pengaruh faktor – faktor yang memengaruhi kinerja usaha. Secara singkat beberapa penelitian terdahulu diuraikan sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan Eko Meiningsih Susilowati (2015) dengan judul Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Pedagang Kecil Di Pasar Jongke Kelurahan Pajang Kecamatan Laweyan Surakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh signifikan produk, harga, tempat, dan promosi secara bersama-sama terhadap kinerja pedagang kecil di Pasar Jongke Kelurahan Pajang Kecamatan Laweyan Surakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Terdapat pengaruh yang signifikan produk, harga, tempat, dan promosi secara bersama-sama terhadap kinerja pedagang kecil di pasar Jongke Kelurahan Pajang Kecamatan Laweyan Surakarta. Pengaruh terhadap kinerja pedagang tersebut menjadi signifikan karena faktor tersebut menjadi acuan dalam kegiatan pedagang kecil dalam berdagang.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Fibriyani & Mufidah (2018) dengan judul Pengaruh Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Pasuruan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor eksternal terhadap faktor internal dan Pertumbuhan Usahamikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan. Variabel penelitian yang digunakan penelitian ini adalah segala aspek yang sayuranal dari faktor eksternal meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial ekonomi, dan aspek peranan lembaga terkait. Faktor internal yang meliputi aspek sdm, aspek keuangan, aspek produksi dan operasional, dan aspek pemasaran. Pertumbuhan Usahayang meliputi peningkatan kuantitas produk, peningkatan laba, peningkatan modal, peningkatan pelanggan, kesesuaian tujuan dan target, dan perkembangan usaha. Metode Penelitian yang digunakan adalah *Structural Equation Modelling* (SEM). Adapun hasil penelitian ini adalah faktor eksternal yang meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial dan ekonomi serta aspek peranan lembaga terkait tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap faktor internal dan Pertumbuhan Usahamikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan. Faktor internal yang meliputi aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek produksi dan operasional serta aspek pemasaran mempunyai pengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Usahamikro kecil dan menengah di Kota Pasuruan dengan kontribusi sebesar 62.8%.

Lamsah (2018) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Motivasi dan Kepuasan Kerja terhadap Kinerja UKM. Penelitian ini bertujuan untuk mencari tahu interaksi antara motivasi yang diberikan oleh para pelaku usaha kepada para karyawannya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat erat antara motivasi dan kepuasan kerja karyawan UKM kain sasirangan terhadap kinerja UKM.

Sutan (2019) melakukan penelitian dengan judul Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur di Pasar Tradisional Sei Sikambing Kota Medan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis fakto-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang sayur di Pasar Tradisional Sei Sikambing Kota Medan. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 257 orang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah Simple Random Sampling. Pada penelitian ini jumlah sampel yang diambil sebanyak 40 sampel dari 15% jumlah keseluruhan populasi. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Kuesioner. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah Analisis Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan variabel modal terhadap pendapatan pedagang sayur, tidak terdapat pengaruh signifikan variabel kondisi tempat terhadap pendapatan pedagang sayur, Tidak terdapat pengaruh signifikan variabel lama usaha terhadap pendapatan pedagang sayur, dan Tidak terdapat pengaruh signifikan variabel jam kerja terhadap pendapatan pedagang sayur. Hasil koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,747 menunjukkan bahwa 74,7% variansi dalam variabel pendapatan pedagang sayur di pasar Tradisional Sei Sikambing Kota Medan dapat dijelaskan oleh variabel modal, kondisi tempat, lama usaha, dan jam kerja. Sedangkan sisanya sebesar 25,3% diduga dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Terdapat perbedaan penelitian diatas dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Adapun yang menjadi pembeda antara beberapa penelitian terdahulu yang telah diuraikan dengan rencana penelitian ini yaitu belum terdapat penelitian mengenai faktor – faktor yang memengaruhi Pertumbuhan Usaha sayuran pada subjek penelitian yang dilakukan. Subjek penelitian yaitu orang, tempat, atau benda yang akan diamati. Dalam hal ini subjek penelitiannya yaitu pelaku usaha sayuran di Kota Makassar. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi Pertumbuhan Usaha sayuran di Kota Makassar.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Menganalisis pengaruh pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, dan finansial terhadap Kinerja Usaha dalam mengelola usaha sayuran di Kota Makassar.
2. Menganalisis pengaruh pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia, finansial, dan Kinerja Usaha terhadap Pertumbuhan Usaha sayuran di Kota Makassar.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

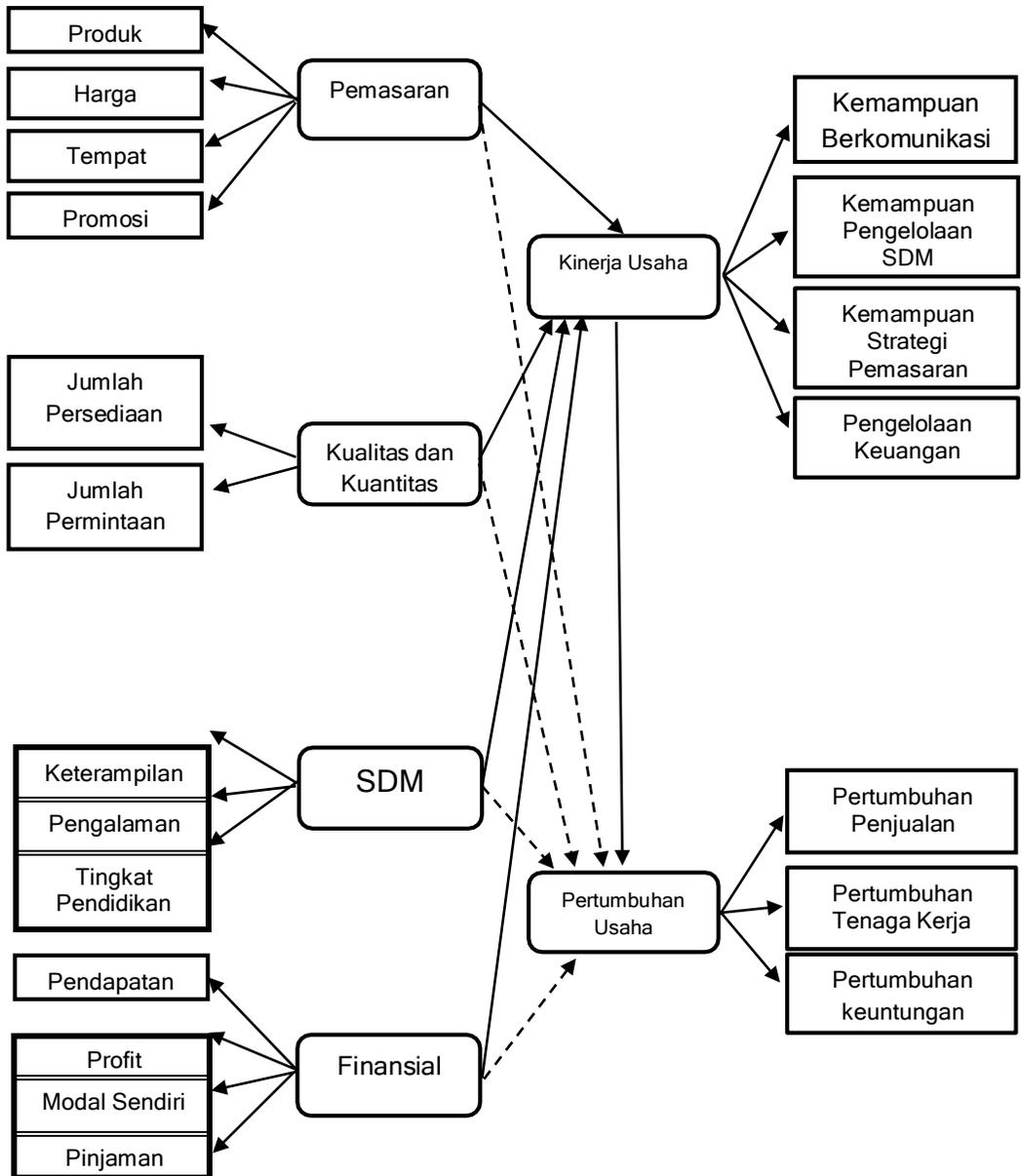
1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
2. Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan informasi dan pemahaman bagi para pelaku usaha hortikultura di Kota Makassar dalam pengambilan keputusan terkait faktor apa saja yang dapat memengaruhi peningkatan kinerja usaha.

3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan penentuan kebijakan bagi pemerintah dan instansi yang terkait pelaku usaha komoditas hortikultura.

1.6 Kerangka Pemikiran

Dalam menjalankan suatu usaha, pemilik usaha sayuran tentu harus memiliki acuan terhadap berbagai faktor yang akan memengaruhi kinerja usaha. Adapun faktor – faktor tersebut yaitu pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, sumber daya manusia (SDM), dan finansial. Pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Kualitas dan kuantitas produk yang meliputi kemasan produk, jumlah persediaan, dan jumlah permintaan. Sumber daya manusia (SDM) yang meliputi keterampilan, pengalaman, dan tingkat Pendidikan. Finansial yang meliputi pendapatam, profit, modal sendiri, dan pinjaman.

Sebagai pelaku usaha pentingnya untuk memiliki Kinerja Usaha yang mumpuni agar para pelaku usaha dapat mengelola usahanya dalam mengambil langkah – langkah persiapan, pengorganisasian, pengaplikasian dan pengawasan yang terjadi dalam aktivitas usaha. Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dibangunlah sebuah kerangka pikir yang akan diuji mengenai faktor – faktor yang memengaruhi Pertumbuhan Usaha sayuran di Kota Makassar. Adapun model yang dikonstruksi sebagai kerangka pemikiran dalam penelitian ini disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hubungan variabel – variabel tersebut dapat dijelaskan secara ringkas sebagai berikut :

1. Diduga variabel pemasaran (X1), kualitas dan kuantitas produk (X2), SDM (X3), finansial (X4) memiliki hubungan signifikan dan memberikan pengaruh secara langsung terhadap Kinerja Usaha (Y1).
2. Diduga variabel pemasaran (X1), kualitas dan kuantitas produk (X2), SDM (X3), finansial (X4), Kinerja Usaha (Y1) memiliki hubungan signifikan dan memberikan pengaruh secara tidak langsung namun diduga memengaruhi variabel Pertumbuhan Usaha(Y2).

II. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Terong Kelurahan Wajo Baru, Kecamatan Bontoala, Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Pasar Terong merupakan salah satu daerah yang dijadikan sebagai pusat jual beli sayuran di Kota Makassar dan masyarakatnya cukup banyak bermata pencarian sebagai pedagang sayur. Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Maret – April 2024.

2.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian eksplanatori atau penelitian penjelasan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian explanatori merupakan penelitian yang menjelaskan hubungan variabel-variabel yang akan diteliti serta pengaruh antara variabel satu dengan variabel lainnya melalui pengujian hipotesis yang telah dirumuskan (Lestari, 2020). Penelitian eksplanatori bertujuan untuk menjelaskan aspek terjadinya sebuah hubungan atau memastikan terjadinya perbedaan-perbedaan diantara beberapa variabel (Mukhtar, 2020).

Metode kuantitatif adalah metode yang menyajikan data berupa angka yang dianalisis dan diolah statistik sehingga mampu memberikan informasi yang tepat dan akurat (Idward, 2021). Metode kuantitatif digunakan untuk memperkirakan secara kuantitatif pengaruh dari beberapa variabel independen secara bersama-sama maupun secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependen.

2.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu. Populasi bisa terdiri dari orang, badan, lembaga, institusi, wilayah, kelompok dan sebagainya yang akan dijadikan sumber informasi dalam penelitian yang akan dilakukan (Abdullah, 2015). Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang sayuran di Pasar Terong Kota Makassar yang berjumlah 130 orang. Dalam penentuan populasi, peneliti sebelumnya telah melakukan pra penelitian di lokasi sehingga populasi dalam penelitian ini adalah 130 orang pedagang sayuran di Pasar Terong Makassar.

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan oleh Hair (2009), bahwa ukuran sampel minimal yang direkomendasikan berkisar 100 – 300 dalam pendugaan SEM (*Structural Equation Modeling*). Oleh karena itu, untuk mempermudah dalam pengolahan data dan hasil pengujian yang lebih baik maka dalam penelitian ini sampel yang akan digunakan ialah 130 responden pelaku usaha sayuran yang ada di Pasar Terong Makassar. Sehingga pada penelitian ini, seluruh jumlah populasi dijadikan sampel.

2.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer merupakan data yang diperoleh dari pengukuran, pengamatan langsung dilapangan, dan wawancara langsung dengan para informan dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan sebelumnya

(Ratnasari et al., 2017). Dalam penelitian ini, data primer akan diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan bersama para pemilik usaha sayuran di Pasar Terong Makassar dengan menggunakan kuesioner.

2. Data Sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung yang digunakan untuk mendukung keperluan data primer (Ratnasari et al., 2017). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari literatur yang memiliki relevansi dengan penelitian ini dan instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan dan Kota Makassar. Data yang akan dikumpulkan terkait tingkat konsumsi sayuran beberapa tahun terakhir di Provinsi Sulawesi Selatan dan Kota Makassar.

2.5 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data - data yang dibutuhkan dikumpulkan dengan cara :

1. Wawancara

Menurut (Rukajat, 2018) wawancara dilakukan dengan sejumlah responden yang menurut pengamatan peneliti dapat mewakili populasi yang ada. Wawancara yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara yang terstruktur dengan pedoman utama pembahasan yakni terkait faktor-faktor yang memengaruhi Pertumbuhan Usahapedagang sayur.

2. Kuesioner (angket)

Kuesioner (angket) adalah cara pengumpulan data dengan menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden, dengan harapan mereka akan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut (Abdullah, 2015). Dalam penelitian ini, kuesioner diberikan kepada para pelaku usaha sayuran di Pasar Terong Makassar yang bersifat tertutup dengan menggunakan instrument skala pengukuran ordinal, nominal, dan interval.

2.6 Metode Analisis

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori dan membuat kesimpulan sehingga mudah untuk dipahami, baik oleh diri sendiri maupun orang lain (Karina, 2019). Analisis data digunakan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan.

Analisis data statistik deskriptif digunakan dalam perhitungan skala likert pada kuesioner penelitian yang akan dilakukan. Skala likert yang digunakan adalah skor 1-5. Adapun analisis kuantitatif digunakan untuk mengumpulkan data dan angka yang diperoleh dan selanjutnya akan diproses lebih rinci dalam sebuah analisis data menggunakan analisis *Structural Equation Modelling* (SEM). Variabel data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemasaran, kualitas dan kuantitas produk, SDM, Finansial, Kinerja Usaha, dan Kinerja Usaha.

2.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Dalam penelitian ini analisis statistik deskriptif digunakan untuk menjabarkan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Interpretasi data statistik deskriptif dalam penelitian ini dengan menggunakan kriteria TCR (Tingkat Capaian

Responden). Berikut adalah rumus untuk menentukan nilai tingkat capaian responden menurut sugiyono (2013):

$$TCR = \frac{Mean}{Skor Max} \times 100$$

Tabel 1. Kriteria Nilai TCR

TCR	Rentang Skala
Sangat Baik	90%-100%
Baik	80%-89,99%
Cukup	65%-79,99%
Kurang Baik	55%-64,99%
Tidak Baik	0%-54,99%

Sumber: Sugiyono (2013)

2.6.2 Analisis Structural Equation Modelling (SEM)

Structural Equation Modelling (SEM) merupakan kombinasi teknik analisis data multivariat interpedensi dan depedensi, yaitu analisis faktor konfirmatori dan analisis jalur. Variabel yang dianalisis adalah variabel laten (konstruk), yaitu variabel yang tidak dapat diobservasi langsung (*unobservable*) tetapi diukur melalui indikator - indikator terukur yang disebut variabel manifest (variabel indikator). SEM bertujuan bukan untuk menghasilkan model melainkan menguji atau mengkonfirmasi model berbasis teori, yaitu model pengukuran dan model struktural (Kusnendi, 2008).

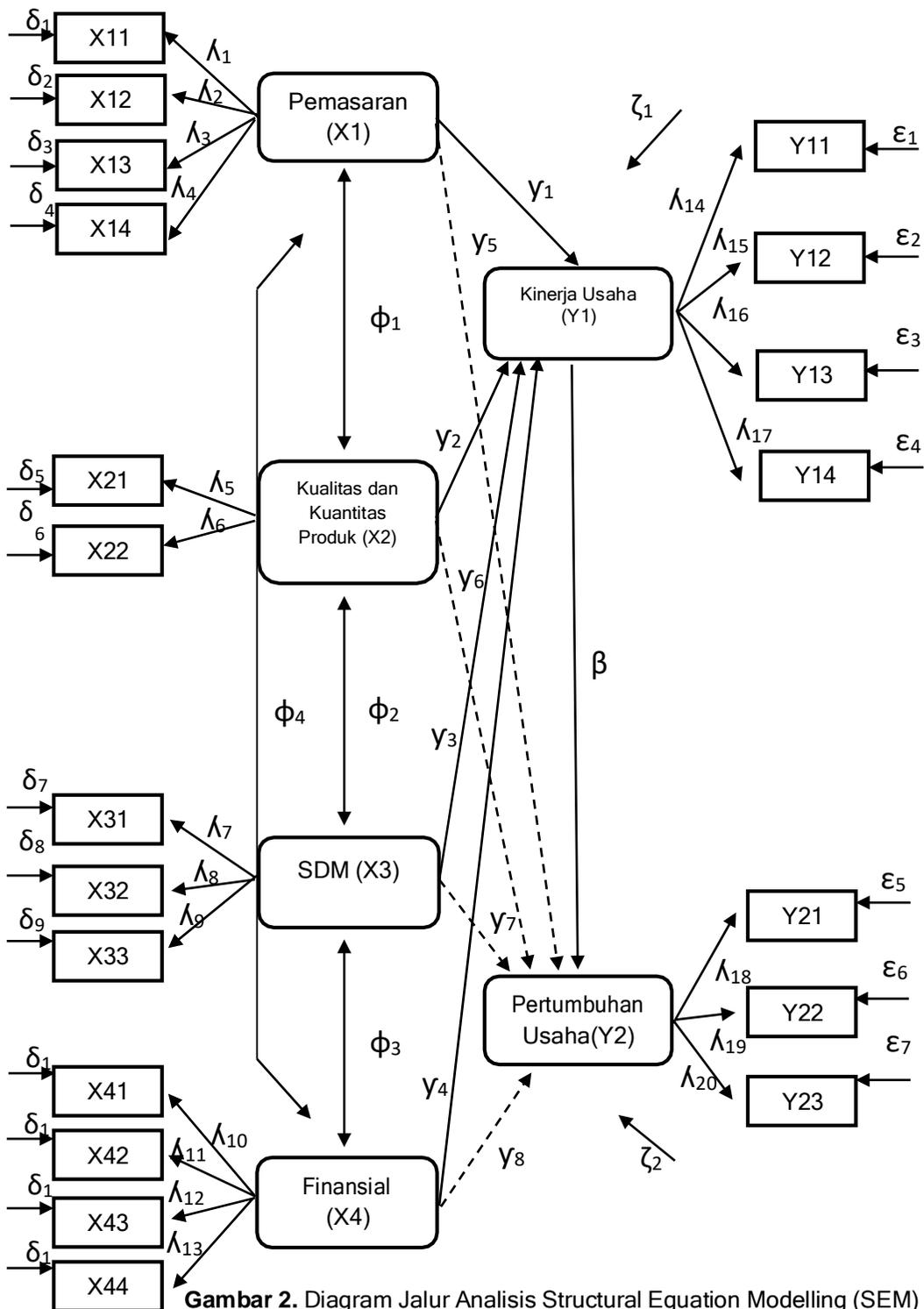
Dalam penelitian ini, data - data yang telah terkumpul melalui kuesioner akan direkapitulasi menggunakan MS Excel. Hasil olahan tersebut selanjutnya menjadi input dan dianalisis dengan metode SEM menggunakan bantuan program AMOS (*Analysis of Moment Structure*). Adapun langkah - langkah yang harus dilalui dalam menggunakan analisis SEM disimpulkan oleh Kusnendi (2008), sebagai berikut :

1. Spesifikasi Model

Setelah masalah penelitian dirumuskan, selanjutnya dilakukan spesifikasi model. Berakar pada teori dan hasil penelitian yang relevan dirumuskan kerangka pemikiran dan kemudian diajukan dalam model structural dan hipotesis penelitian. Selanjutnya akan dirumuskan definisi operasional variabel yang kemudian akan diperoleh model pengukuran. Berikutnya, model struktural dan model pengukuran diintegrasikan sehingga diperoleh *hybrid model*. *Hybrid model* inilah yang akan dikonfirmasi dengan data melalui aplikasi SEM.

2. Menterjemahkan Model Menjadi Diagram Jalur

selanjutnya adalah menterjemahkan model ke dalam bentuk diagram jalur dan mengonversi diagram jalur ke dalam bentuk persamaan, yaitu persamaan model pengukuran variabel laten eksogen, persamaan pengukuran variabel laten endogen, dan persamaan model struktural. Diagram jalur dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Diagram Jalur Analisis Structural Equation Modelling (SEM)

Adapun keterangan dari variabel - variabel yang digunakan dalam diagram jalur pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Keterangan dan Pengukuran Variabel - Variabel Diagram Jalur Analisis SEM

Variabel Laten	Lamda	Indikator	Kriteria
Pemasaran (X1) (ξ_1) (Variabel laten eksogen)	λ_1	1. Produk (X11)	1. Jenis sayuran yang dijual bervariasi.
			2. Kebutuhan konsumen akan sayuran akan selalu meningkat tiap bulannya.
			3. Sayuran merupakan produk yang dibutuhkan oleh banyak segmen pasar.
	λ_2	2. Harga (X12)	1. Usaha sayuran yang dijalankan memiliki harga yang fluktuatif.
2. Penetapan harga sayuran mengikuti perubahan harga pasar.			
3. Harga dari sayuran bervariasi sesuai dengan kualitas sayur.			
λ_3	3. Tempat (X13)	1. Lokasi usaha yang strategis, yang berarti dekat dengan lokasi pintu gerbang masuk pasar.	
		2. Lokasi usaha memiliki izin secara permanen.	
		3. Lokasi usaha terjamin keamanannya.	
λ_4	4. Promosi (X14)	1. Promosi dilakukan untuk menarik konsumen sehingga mampu memengaruhi konsumen untuk membeli.	
		2. Promosi dilakukan dengan memberikan potongan harga pada konsumen yang membeli produk dalam jumlah harga.	

			3. Promosi offline dilakukan melalui mulut ke mulut atau merekomendasi orang lain yang pernah membeli produk pada usaha yang dijalankan.
Kualitas dan Kuantitas Produk (X2) (ξ_2) (Variabel laten eksogen)	λ_5	1. Jumlah Persediaan (X21)	1. Jumlah persediaan produk dalam sebulan terakhir.
			2. Jumlah persediaan mampu memenuhi permintaan konsumen.
			3. Jumlah persediaan selalu bertambah tiap harinya .
Kualitas dan Kuantitas Produk (X2) (ξ_2) (Variabel laten eksogen)	λ_6	2. Jumlah Permintaan (X22)	4. Jumlah persediaan menyesuaikan kondisi seperti dihari besar/hari raya.
			1. Jumlah permintaan produk dalam sebulan terakhir.
			2. Permintaan produk naik turun.
SDM (X3) (ξ_3) (Variabel Laten Eksogen)	λ_7	1. Keterampilan (X31)	3. Permintaan produk naik ketika di hari besar/hari raya.
			1. Tenaga kerja mampu menyelesaikan tugas dengan baik dan bertanggung jawab.
			2. Tenaga kerja mampu meningkatkan keterampilan bekerja.
SDM (X3) (ξ_3) (Variabel Laten Eksogen)	λ_8	2. Pengalaman (X32)	3 Tenaga kerja terampil dalam mengerjakan tugas yang diberikan.
			1. Pengalaman kerja yang lama memiliki keterampilan kerja yang baik.
			2. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan sangat berpengaruh terhadap pengalaman kerja.
SDM (X3) (ξ_3) (Variabel Laten Eksogen)	λ_9	3. Tingkat Pendidikan (X33)	3. Lama waktu bekerja memudahkan dalam menyelesaikan pekerjaan.
			1. Rata-rata tingkat pendidikan tenaga kerja.
			2. Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap kinerja dalam usaha.

			3. Tenaga kerja yang mengenyam pendidikan dapat mengatasi kesulitan dalam bekerja.
Finansial (X4) (ξ_4) (Variabel laten eksogen)	λ_{10}	1. Pendapatan (X41)	<p>1. Jumlah pendapatan yang dihasilkan dalam sebulan</p> <p>2. Pendapatan yang dihasilkan mampu mengembangkan usaha</p> <p>3. Penghasilan yang dimiliki meningkat setiap bulan</p>
	λ_{11}	2. Profit (X42)	<p>1. Jumlah profit yang dihasilkan dalam sebulan terakhir.</p> <p>2. Mampu mencapai profit yang telah ditargetkan.</p> <p>3. Profit yang diperoleh sesuai dengan yang diharapkan.</p>
	λ_{12}	3. Modal Sendiri (X43)	<p>1. Jumlah modal sendiri yang dikeluarkan dalam membentuk usaha anda.</p> <p>2. Menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usaha.</p> <p>3. Modal sendiri yang dipergunakan sangat bermanfaat untuk perkembangan usaha.</p>
	λ_{13}	4. Pinjaman (X44)	<p>1. Memperoleh pinjaman untuk modal kerja usaha.</p> <p>2. Memperoleh pinjam untuk kondisi darurat usaha.</p> <p>3. Membayar tagihan bulanan pinjaman tepat waktu.</p>
Kinerja Usaha (Y1) (η_1) (Variabel laten endogen)	λ_{14}	1. Kemampuan Berkomunikasi (Y11)	<p>1. Menciptakan komunikasi yang baik yang mampu memengaruhi sikap tenaga kerja dalam bekerja.</p> <p>2. Mampu menciptakan hubungan yang baik antar sesama pekerja.</p>

		3. Rutin melakukan koordinasi kerja dengan sesama pekerja.
λ_{15}	2. Kemampuan Pengelolaan SDM (Y12)	<p>1. Menempatkan tenaga kerja sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing.</p> <p>2. Memberikan arahan kerja yang tepat.</p> <p>3. Rutin melakukan evaluasi kerja dalam usaha.</p>
λ_{16}	3. Kemampuan Strategi Pemasaran (Y13)	<p>1. Menciptakan inovasi produk yang unik yang mampu menarik minat konsumen.</p> <p>2. Melakukan promosi produk dengan penyampaian yang mudah dipercaya.</p> <p>3. Mempertahankan strategi dalam penjualan dan tetap menjaga kualitas</p>
λ_{17}	4. Pengelolaan Keuangan (Y14)	<p>1. Mengalami kesulitan dalam menangani keuangan usaha.</p> <p>2. Melakukan pencatatan tiap bulan terhadap seluruh pemasukan dan pengeluaran keuangan usaha.</p> <p>3. Melakukan evaluasi kinerja pengelolaan keuangan untuk ditindaklanjuti atau diantisipasi langkah kedepannya.</p>
λ_{18}	1. Pertumbuhan Penjualan (Y21)	<p>1. Adanya peningkatan penjualan yang dialami setiap bulannya.</p> <p>2. Melakukan strategi pemasaran yang baik guna meningkatkan penjualan.</p> <p>3. Adanya hambatan yang tidak terduga selama menjalankan usaha.</p>
λ_{19}	2. Pertumbuhan Tenaga Kerja (Y22)	1. Melakukan perekrutan tenaga kerja tiap tahun karena pekerjaan semakin banyak.

Pertumbuhan Usaha (Y2) (η^2) (Variabel laten endogen)		2. Kemampuan tenaga kerja yang dimiliki mampu meningkatkan efektifitas usaha.
		3. Tenaga kerja mampu diajak bekerja sama dengan baik.
λ_{20}	3. Pertumbuhan Keuntungan (Y23)	1. Peningkatan keuntungan usaha setiap bulannya.
		2. Keuntungan yang dihasilkan mampu memenuhi target yang telah ditetapkan.
		3. Selama menjalankan usaha, terdapat keuntungan yang tidak stabil.

Keterangan :

ξ (ksi)	: Variabel laten eksogen
η (eta)	: Variabel laten endogen
γ (gamma)	: Parameter hubungan langsung variable eksogen terhadap variabel endogen
β (beta)	: Parameter hubungan langsung variabel endogen dengan variable endogen lainnya
ζ (zeta)	: <i>structural error</i> pada variabel endogen
δ (delta)	: <i>measurement error</i> yang berhubungan dengan variabel eksogen
ϵ (epsilon)	: <i>measurement error</i> yang berhubungan dengan variabel endogen
λ (lambda)	: <i>factor loadings</i> , parameter hubungan langsung variabel laten dengan indikatornya

3. Identifikasi Model

Tahap identifikasi model bertujuan untuk memastikan model yang akan diuji bukan merupakan model *under-identified*, tetapi merupakan model *just-identified* dan lebih disukai merupakan model yang *over-identified*. Identifikasi model dilakukan dengan memeriksa jumlah variabel manifes yang ada dalam model ($p + q$) dan jumlah seluruh parameter model yang akan diestimasi (t).

4. Estimasi Parameter Model

Tahap estimasi parameter model dimaksudkan untuk memperoleh semua statistik model yang diusulkan. Tahap estimasi parameter model meliputi tiga hal sebagai berikut:

- Menentukan data input yang akan dianalisis.

- Menentukan metode estimasi yang akan digunakan.
- Menentukan strategi estimasi parameter model.

5. Menguji Model

Setelah melakukan pendekatan estimasi parameter 2 tahap yaitu estimasi parameter model pengukuran kemudian estimasi model struktural, maka selanjutnya akan dilakukan pengujian model.

a) Evaluasi Validitas indikator dan reliabilitas konstruk

Uji validitas indikator diestimasi berdasarkan koefisien bobot faktor yang distandarkannya (*standardized factor loading*) tidak kurang dari 0,04 tidak kurang dari 0,50 (Ghozali, 2014). Apabila terdapat indikator yang tidak valid maka dikeluarkan dari model dan parameter pengukuran diestimasi ulang.

Selanjutnya evaluasi reliabilitas konstruk untuk masing-masing model pengukuran. Reliabilitas dihitung melalui *construct reliability* (CR) dan atau *average variance extracted* (AVE) serta *Cronbach alpha*. Model pengukuran dikatakan reliabel jika hasil estimasi koefisien CR sama dengan atau lebih besar dari 0,70 dan atau AVE sama dengan atau lebih besar dari 0,50 serta *Cronbach alpha* lebih besar atau sama dengan 0,70.

b) Uji Model Pengukuran

Pengujian model pengukuran dilakukan dalam dua tahap sebagai berikut :

- Pengujian kesesuaian model (*overall model fit*).
Uji kesesuaian model pengukuran minimal dilakukan dengan menggunakan minimal 3 ukuran GFT yang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Beberapa Ukuran Goodness of Fit Test (GFT)

Ukuran GFT	Deskripsi
<i>Chi – Square</i> (X^2)	Ukuran uji kesesuaian model berbasis <i>maximum likelihood</i> (ML). Diharapkan nilainya rendah.
CMIN/DF	Nilai CMIN/DF ≤ 2 mengindikasikan model <i>fit</i> dengan data. Artinya, semakin persimoni model yang diusulkan dibandingkan dengan model alternatif.
<i>Root Mean Square Error of Approximati – on</i> (RMSEA)	Nilai aproksimasi akar rata - rata kuadrat <i>error</i> . Diharapkan nilainya rendah. RMSEA $< 0,08$ berarti model <i>fit</i> dengan data.
<i>Tucker-Lewis Index</i> (TLI)	Diharapkan $> 0,90$ maka dikatakan model <i>fit</i> .
<i>Comparative Fit Index</i> (CFI)	Ukuran kesesuaian model berbasis komparatif dengan model <i>null</i> . CFI nilainya berkisar antara 0 - 1,0. CFI $> 0,90$ model <i>fit</i> dengan data.
<i>Normed Fit Index</i> (NFI)	Model dikatakan <i>fit</i> jika NFI $> 0,90$.
<i>Parsimonious Normed Fit Index</i> (PNFI)	Semakin tinggi nilai PNFI yang dihasilkan maka semakin <i>fit</i> model yang diusulkan.

Sumber : Kusnendi (2008)

- c) Uji Hybrid Model
Penguujian *hybrid model* dilakukan dalam 2 tahap sebagai berikut :
- Penguujian kesesuaian model (*overall model fit*)
Statistik dan kriteria penguujian kesesuaian model sama dengan yang digunakan pada penguujian model pengukuran.
 - Penguujian kebermaknaan (*test of significance*) koefisien jalur model structural
Hal ini berarti menguji hipotesis penelitian. Kriteria penguujiannya menggunakan statistik t , jika nilai t hitung \geq nilai t tabel pada tingkat kesalahan 0,05 dan derajat kebebasan sebesar $n-1$ (n adalah) maka hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif (hipotesis penelitian) diterima. Suatu hipotesis dikatakan signifikan jika nilai t - hitung sama atau lebih besar dari 1,96 atau memiliki nilai P -hitung yang lebih kecil atau sama dengan *cut-off value* sebesar 0,05 (Ghozali, 2014).
- (d) Perbaikan Model dan Interpretasi Hasil
Perbaikan model dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh model yang paling sederhana. Hal ini dilakukan ketika dalam model struktural ditemukan koefisien jalur yang tidak signifikan. Interpretasi hasil dilakukan untuk

menjawab masalah penelitian yang diajukan melalui diskusi atau pembahasan statistik terhadap hasil estimasi parameter model.

2.7 Batasan Operasional

Terdapat batasan operasional dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Pedagang sayuran dalam penelitian ini merupakan seseorang yang melaksanakan kegiatan ekonomi dan melakukan perdagangan, seperti memperjual belikan barang. Dalam hal ini kegiatan usahanya berperan dalam memasok sayuran dan berdomisili di Kota Makassar dengan jumlah responden 130 orang. Pedagang sayuran ini berada di Pasar Tradisional Terong Kelurahan Wajo Baru, Kecamatan Bontoala, Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan.
2. Pertumbuhan Usahapada penelitian ini dapat dilihat berdasarkan pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan keuntungan dalam 3 bulan terakhir.
3. Kinerja Usaha dalam penelitian ini berdasarkan dari peran pelaku usaha sebagai manajer dalam memimpin usaha yang dijalankan, kemampuan berkomunikasi, kemampuan pengelolaan SDM, kemampuan strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan.
4. Finansial dapat diukur melalui jumlah pendapatan dan profit yang dihasilkan dalam satu bulan, modal sendiri yang dikeluarkan, serta usaha sayuran memperoleh pinjaman atau tidak.
5. Sumber daya manusia dapat diukur melalui keterampilan yang dimiliki, pengalaman dalam bekerja, dan tingkat pendidikan dari tenaga kerja yang terlibat dalam usaha sayuran yang dijalankan.
6. Kualitas dan Kuantitas Produk dalam penelitian ini diukur melalui kemasan produk sayuran yang ditawarkan, jumlah persediaan dalam satu bulan, dan jumlah permintaan dalam satu bulan.
7. Pemasaran merupakan nyawa dalam meningkatkan penjualan dan menambah nilai jual suatu produk. Dalam penelitian ini pemasaran diukur melalui produk, harga, tempat, dan promosi.